

paydaş

MAYIS 2011 SAYI: 2

**Bu Domatesler
Yüz Kızartmıyor**



**Konya'da
Hakimiyet
MAESTRO F1'in**



**Mısır Tohumunda
Ödemiş Bölgesi'nin
Tercihli LG 27.12**



**KARINA f1
tahta oturmaya
hazırlanıyor**



TURBOMIX

- Sıcaklık ve su stresine dayanım sağlar
- Tarak dökümünü engeller
- Koza tutumunu artırır
- Makinalı hasada uygun bitki oluşturur



GENEL DAĞITIM:

VİLMORIN ANADOLU TOHUMCULUK - t +90 216 392 36 04 pbx - www.gentatarim.com - anatoh@anatoh.com - www.anatoh.com

Değerli Paydaş'ım Merhaba,

PAYDAŞ, üreticilere üretim kalitesi ve verimliliğini arttıracak yeni ürünler sunarak Türk tarımının gelişmesine katkıda bulunmak isteyen, birbirini tamamlayan uzmanlıkları ve geçmişten gelen kuvvetli bağları olan iki şirketin; Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketlerinin iş birliği sayesinde doğmuştur. Türk tarımının gerek yurt içinde giderek artan nüfusun taleplerini karşılamak, gerekse de yurt dışı pazarlarda etkinliğinin arttırılabilmesi için, modernizasyonu büyük önem taşımaktadır. Türk tarımı yurt dışına iyice açıldığı taktirde önünde çok daha büyük fırsatlar olacaktır.

VAT'ta Genel Müdürlük görevini yerine getirmek için sadece 4 sene önce eşim ve kızım ile Türkiye'ye yerleşmiş olsam da, 25 yılı aşkın süredir yapmış olduğum düzenli iş ziyaretleri sayesinde Türkiye'de tarımın gelişmesinin çok yakın tanığıyım. Ziraat mühendisliği fakültesinden mezun olduktan sonra kariyerime 1987 yılında VILMORIN bünyesinde 'ürün sorumlusu' olarak başladım. 20 yıl boyunca dünyanın birçok yerinde sebze ve meyve üretimi yapan ülkeler gezdim; bu sayede hangi ülkede olursa olsun, tüm üreticilerin işlerine nasıl tutku ile bağlı, öğrenmeye

hevesli, gelişime açık, işlerini severek yapan insanlar olduklarını gözlemledim. Bu bakımdan kendimi çok şanslı addediyorum. Tecrübelerim sayesinde Türkiye'nin sebze ve meyve üretiminde çok önemli bir geleceğe sahip olduğunu rahatlıkla ifade edebilirim.

VILMORIN firması Türkiye'de 1989 yılında Yavuz BATUR ile olan iş birliği sayesinde Türkiye pazarı ve Türk üreticilerinin ihtiyaçları doğrultusunda araştırma çalışmalarına başladı. Öncelikle domates ve patlıcan türlerinde başlayan araştırma çalışmaları, sonrasında havuç, hıyar ve en son olarak da karnabahar türlerinin eklenmesi ile geniş bir yelpazede sürdürülmekte. Son olarak bu sene VILMORIN, salata türleri (baş salata ve iceberg) üzerinde çalışmaya başladı. Gördüğünüz gibi VILMORIN, Türk tarımının gelişimi ve büyümesine katkıda bulunmak için ciddi bir istek ve çaba içerisinde.

Antalya'da bulunan araştırma istasyonumuz, araştırma programları içinde stratejik bir yere sahiptir. İstasyonumuz bir Türk ziraat mühendisi tarafından yönetilmekte ve araştırma programlarımız VILMORIN araştırmacılarıyla iş birliği içerisinde çalışan genç Türk ıslahçılarına emanet edilmiş durumdadır.

Bir yandan uzun vadeli ıslah programları ile Türk yetiştiricilerinin çeşit beklentilerini karşılamaya çalışırken diğer yandan günlük kalite sorunlarını da çözmek için dikkatle piyasayı izlemekteyiz. Bu doğrultuda yüksek çimlenme gücü ve safiyeti, sağlıklı tohum arzı konularında çalışan kalite kontrol laboratuvarlarımız ve Fransa'da bulunan tohum teknolojisi bölümümüz sayesinde sürekli tohumlarımızın kalitesini yükseltmeye çalışmaktayız. Bu bağlamda belirli bölgelerde lider olan çeşidimiz **JADELO F1** için bu sene başından beri isteyen fide tesislerine "harekete geçirilmiş" tohum vermeğe başladık.

1980'li yıllarda Türkiye'de satılmaya başlayan ilk VILMORIN tohumlarından beri şirketimiz çok açık bir şekilde tarıma olan tutkusunu ve arzusunu gözler önüne sermektedir. Ortağımız GENTA ile birlikte, bugün Türkiye pazarında lider şirketler arasındayız. Teknik ve satış ekibimiz ise uzmanlıkları ve üreticiye yakınlıkları ile tanınmakta; ben de bu takımın bir parçası olmanın gururunu yaşamaktayım. 2. sayısını yayınladığımız **PAYDAŞ** dergimiz de ekibimizin bu engin teknik bilgisinin ve üreticilerimizle olan yakınlığımızın göstergesidir.

Keyifli okumalar...

Frederic SAVIN
VAT Genel Müdürü



İÇİNDEKİLER

- 5 GLOBAL VE YEREL HABERLER
- 6 MARKALAŞMA YOLUNDA GENTA'YA "YENİ YÜZ"
- 8 BU DOMATESLER YÜZ KIZARTMIYOR
- 10 KARİNA F1 TAHTA OTURMAYA HAZIRLANIYOR
- 14 KONYA'DA HAKİMİYET MAESTRO F1'İN
- 16 SADECE 4 LİRAYA BİR CENNET YARATMAK MÜMKÜN! NASIL MI?
- 18 MISIR TOHUMUNDA ÖDEMiŞ BÖLGESİ'NİN TERCİHİ LG 27.12
- 20 TURBOMIX
- 22 İÇİMİZDEN BİRİ
- 23 İLETİŞİM BİLGİLERİ



10



8

14

18



16

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Nejat TÖRECI
Editör Gül PAYCI

İletişim Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
 Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81
 e-posta: anato@anato.com info@gentatarim.com
 www.anato.com www.paydas.com www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri

Baskı Promat Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş Sanayi Mah. 1673. Sok. No:34
 Esenyurt / İSTANBUL Tel: 0 212 622 63 63 **Yayın Türü** Yerel Süreli Yayın



Paydaş dergisi Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 4 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.

Yeni Takım Arkadaşlarımız İle Büyümeye Devam

Müşterilerine ve iş ortaklarına daima en iyi hizmeti vermeye, sorunlarına hızlı çözümler üretmeye, sürekli yeni geliştirdiği ürünler sayesinde zenginleştirdiği ürün yelpazesi ile bitkisel üretime katkıda bulunmaya çalışan Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketleri, hizmet kalitelerini geliştirmek amacıyla nitelikli çalışan sayısını sürekli artırıyor. Bu bağlamda 2011 yılının ilk 3 ayında, şirketlerimizin belkemiği sayılabilecek AR-GE (Araştırma Geliştirme) ve ÜR-GE (Ürün Geliştirme) bölümlerinde çalışmaya başlayan aşağıda isimleri ve görev yerleri belirtilen arkadaşlarımıza VAT ve GENTA ailesi adına başarılar dileriz.

Meslek	İsim	Bölüm	Bölge
Zir. Müh.	Yılmaz Uçar	ÜR-GE	Antakya – Orta Doğu
Zir. Müh.	Yüksel Çelik	ÜR-GE	Çukurova
Zir. Tek.	Hatice Sert	AR-GE	Antalya
Zir. Müh.	Zuhal Erdem	AR-GE	Antalya
Zir. Müh.	Ertuğrul Cenik	ÜR-GE	Antalya
Zir. Müh.	Ahmet Duru	ÜR-GE	Antalya

LG 37.10 İçin Büyük Buluşma

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA tarafından Hatay - Antep - Maraş Bölgeleri'nde düzenlenen iki önemli toplantı, yörenin tarım sektörü temsilcilerini bir araya getirdi. 2011'e hızlı başlayan VAT ve GENTA ekibi düzenlenen toplantılarda mısır tarımı, Antep fıstığı ve zeytin yetiştiriciliği ile bitki besleme paket programı konusunda konuklarını bilgilendirdi.

Kahramanmaraş'ta 24 Ocak tarihinde gerçekleştirilen ilk toplantıda davetliler Saffron Hotel'de ağırlandı. Kahramanmaraş Tarım Kredi Kooperatifi çalışanları, ziraat odası, sulama birliği personelleri, Önder Çiftçi Derneği'nin bölge temsilcileri ile VAT ve GENTA'nın bölge bayilerinden oluşan 140 kişilik davetli grubuna LG 37.10 mısır çeşidi ve mısır tarımı hakkında ayrıntılı bilgiler verildi. Toplantıda hazır bulunan Gökçe Atalay, Sıtkı Vursavaş, Tahir Erişen, Şentürk Çelik, Levent Ergül, Kubilay Kılıç, Mehmet Maraşlıoğlu ve Erkan Ergün'den oluşan VAT temsilcileri; mısır tarımı konusunda konuklardan gelen soruları yanıtladı.

VAT ve GENTA'nın 26 Mart cumartesi günü düzenlenen ikinci toplantısı ise Gaziantep'in Nizip ilçesinde düzenlendi. Yaklaşık 140 kişinin katıldığı bu toplantı Nizip Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi. Yörenin önemli tarım ürünleri arasında yer alan Antep fıstığı ve zeytin yetiştiriciliğinin yanı sıra bitki besleme programı konusunda da konuklara bilgiler verildi. Toplantıya Fıstık Üreticileri Birliği, Önder Çiftçi Derneği'nin bölge temsilcileri ile VAT ve GENTA'nın bölge bayileri katıldı.

Zeytin Üreticileri İle Buluşma



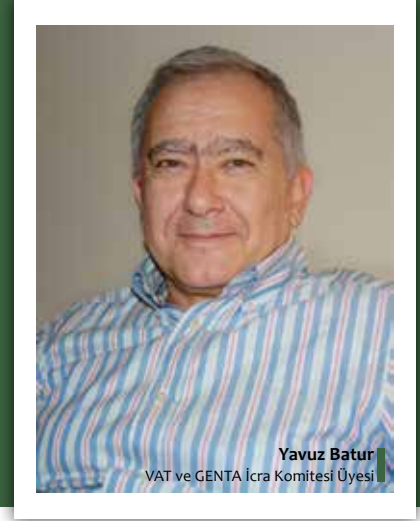
Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ekibi üreticilerle istişare toplantıları yaparak bilgi alışverişini sürdürüyor. 18 Ocak tarihinde Ayvalık'ta düzenlenen toplantıda zeytin üreticileri ile geçen senenin bir değerlendirmesi yapılarak, yeni sezonda neler yapılabileceği konusunda önemli bilgiler verildi. Körfez bölgesinin önde gelen 40 zeytin üreticisini bir araya getiren "Zeytin Yetiştiriciliği" konulu toplantı Ayvalık - Cunda Adası'nda gerçekleştirildi. Toplantıda Teknik Ekibimiz davetlilere zeytin hastalık ve zararlıları, zeytinde gübreleme ve yıllık bakım konularında en son edindikleri bilgileri verip, üreticilerin gözlem ve deneyimlerini dinlediler. Toplantının en ilgi çeken bölümü, VAT ve GENTA ekibinin, ülkemiz zeytinciliğinin en önemli bölgelerinden biri olan Körfez bölgesinde yaklaşık 9 yıllık yoğun pratik çalışma sonucunda oluşturup sürekli yeniledikleri "zeytin bakımı paket programı"nın verime ve kaliteye olan etkisini katılımcılar ile paylaşması oldu.

GENTA Ürün Stantları Yenilendi

Her geçen gün biraz daha önem kazanan zevk bahçeciliği uğraşı ile birlikte GENTA ürünlerine olan ilgi de artıyor. Bu ilgi ve talebi yakından takip eden GENTA, yeni marka stratejisi doğrultusunda zevk bahçeciliğine yönelik ürünlerinin ambalajlarını ve etiketlerini tamamen yeniliyor. 1994'ten bu yana zevk bahçecilerine sunulan bu ürünlerin yeni yüzleri artık çok daha dikkat çekici ve albenili oldu. GENTA markasındaki yenilikler yalnız ürün ambalajları ile sınırlı kalmayıp, yapı ve gıda marketlerinin bahçe bölümlerinde yer alan GENTA markalı ürün stantları da tamamen yenilendi. 2011 bahar sezonundan itibaren göreceğiniz gibi GENTA'nın sıvı bitki besinlerinin sergilendiği stantlar artık çok daha dikkat çekici, modern ve estetik bir görünüme sahip. Ürünlerimizi daha albenili kılan bu yeni stantlar sayesinde GENTA çok daha fazla ürününü tüketicilerle buluşturacağına inanıyor.



MARKALAŞMA YOLUNDA GENTA'YA "YENİ YÜZ"



Yavuz Batur
VAT ve GENTA İcra Komitesi Üyesi



GENTA firmasının kuruluşu sektörümüz içerisinde ve ülkemiz koşullarında epeyce eski dahi olsa (1989) ilk işimiz olan tohum işinin yanında ister istemez 2002 yılına kadar gölgede kaldı. Bu tarihten sonra özellikle Ürün Geliştirme (ÜR-GE) bölümümüzün güçlenmesi ve tüm ülke sat-

hına yayılması süreci ile birlikte GENTA öncelikle Bitki Besin Ürün kümesinde üreticilerin ihtiyaçlarına cevap veren özgün ürünler geliştirmeye, daha sonra ise 2005 yılından itibaren Tohum Bölümü'nü kurarak, gene aynı şekilde ülkemiz koşullarına uygun çeşitleri araştırarak ve te-

darik ederek piyasaya sunmaya başladı.

2007 senesinde Anadolu Tohum'un tamamen VILMORIN kontrolüne geçmesi ve tüm GENTA ürünlerinin Türkiye tek dağıtıcısı olması GENTA için yeni bir dönem başlattı. Bir yandan işimizi büyütme için birçok ko-

nuda VILMORIN ile stratejik işbirliği yaparken, diğer yandan onların katı ama gerekli kalite yönetimi, tedarik zinciri yönetimi, lojistik yönetimi, finans yönetimi, bütçeleme, AR-GE yatırımları yönetimi, pazarlama yönetimi, insan kaynakları yönetimi gibi konularda arzuladıkla-



rı değişimleri gerçekleştirmeye çalışarak işimin mutfağında çok önemli gelişmeler yaşadık ve yaşamaya devam ediyoruz. GENTA olarak ülkemizde çok az firmada rneği olan ‘‘Tohum + Bitki Besini’’ konularında uzmanlaşma hedefimiz doğrultusunda çalışmakta ve her iki faaliyetin olumlu sinerjisinden faydalanmaktayız. Diğer yandan ülke içinde başarıyla gerçekleştirdiğimiz benzer çalışmaları son iki yıldır komşu ülkelere de yaymaya başladık ve böylece dış satım konusunda da atılım yapmak arzusundayız. Tüm bu değişimler yanında

GENTA'nın hızla büyümesi ve çok değişik ürün yelpazesine sahip olması sonucu gelinen noktada, GENTA rnleri için yeni bir ‘‘marka strateğisi’’ oluşturulması elzem oldu. Bu bağlamda tercihimizi ‘‘şemsiye marka strateğisi’’nden yana, yani ürünlerimizi şirket ismimiz olan GENTA ile markalamak yönünde kullandık. Bu tercihte en önemli etken GENTA'ya ve çalışanlarına karşı piyasada var olan yüksek güvenilirlik algısı oldu. Burada tek istisna GREENWAY markasını devam ettirmemiz ve orta vadede belirli bir hedef ürün yetiştiriciliğine uygun ürünleri bu

marka altında toplamak olacaktır. İşte bu doğrultuda 2011 yılının ilk yarısında tüm Bitki Besin rn kümemizi yeni yüzleri ve bazılarını ise hem yeni yüz hem de yeni ambalajları ile piyasada bulacaksınız. Devamında yılın ikinci yarısında tüm Tohum rn kümemiz, 2012 başında ise tüm zevk bahçeciliği ürünlerimiz yeni yüzlerine kavuşmuş olacak. Sayfada örneklerini göreceğiniz ‘‘GENTA yeni yüz’’lerin yalınlığını, çekiciliğini, albenili renklerini, farklılığını seveceğinizi umar, bu tasarımların ve ilerinde yer alacak kaliteli rnlerin GENTA

markamızın gelişiminde kısa zamanda çok önemli rol oynayacaklarına olan inancımı sizlerle paylaşırım. GENTA ve VAT için hep beraber, el ele, büyük başarılar için çalışmaktayız. Hepinize kolaylıklar ve başarılar dilerim.

GENTA'nın hızla büyümesi ve çok değişik ürün yelpazesine sahip olması sonucu gelinen noktada, GENTA rnleri için yeni bir ‘‘marka strateğisi’’ oluşturulması elzem oldu. Bu bağlamda tercihimizi ‘‘şemsiye marka strateğisi’’nden yana, yani ürünlerimizi şirket ismimiz olan GENTA ile markalamak yönünde kullandık.



Bu Domatesler Yüz Kızartmıyor

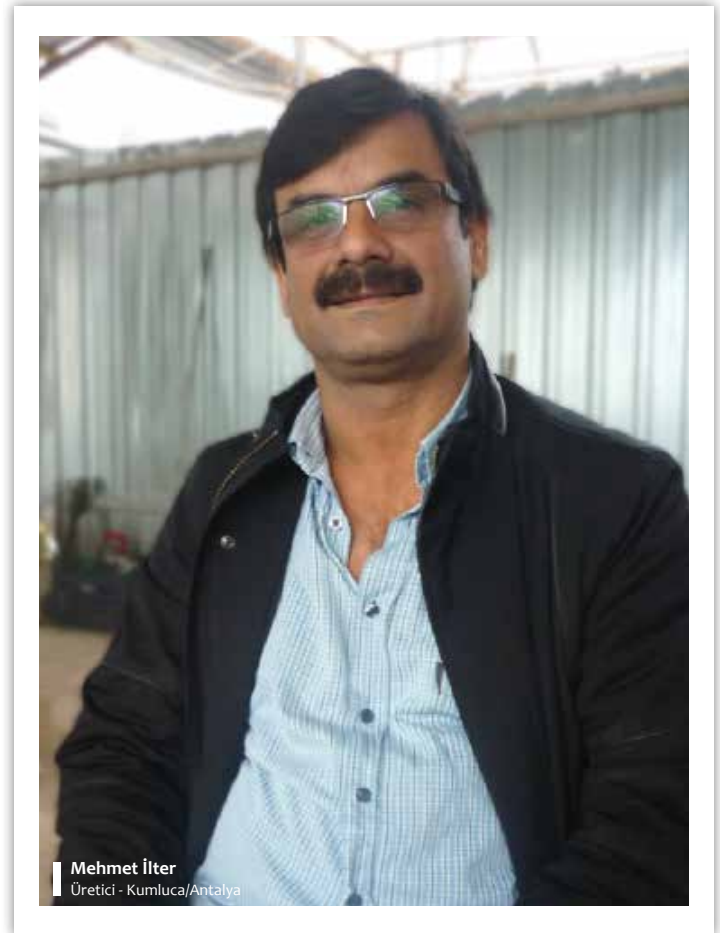
Antalya'nın Kumluca ilçesinde üreticilik yapan Mehmet İlter, ağırlıklı domates yetiştiriciliği yaptığı seralarını bu yıl **FRUTY 260 F1** domates çeşidine ayırmış. **FRUTY 260 F1** erkenciliği ve verimliliği ile ön plana çıkararak Mehmet İlter'in güvenini kazanmış.

Özellikle örtü altı tarımı ile ön plana çıkan Antalya'nın Kumluca ilçesi, elverişli iklimi ve girişimci üreticileri sayesinde bugün Türkiye'nin tarımsal üretimde ihracata açılan kapısı sayılıyor. Domates, biber, patlıcan, kabak ve daha pek çok sebze dört mevsim boyunca Kumluca seralarından yerli ve yabancı pazarlara gönderiliyor. Kumluca'da 100 dönüm arazisinde örtü altı yetiştiriciliği yapan Mehmet İlter de seralarında özellikle ihracat pazarı için üretim yapıyor. Baba mesleği olan tarımsal üretimi yaklaşık 30 yıldır sürdüren İlter, "Çekirdekten üreticimiz" diyor.

Seralarının çoğuna genellikle domates eken İlter; biber, patlıcan ve kavun da üretiyor. Güzlük ve güzlük altında daha başarılı olduklarını, bu yüzden tek sezonluk üretime nadiren girdiklerini ifade eden İlter, kendisini daha çok domates üreticisi olarak görüyor. Ancak hayalindeki domates çeşidine üst üste ekim yapılan toprakların yorulması nedeni ile ulaşmanın pek mümkün olmadığını söyleyen İlter, "Lüksün sınırı yoktur, bilirsiniz; aroma, renk, lezzet, verimlilik, erkencilik gibi birçok özellik bir arada olsun ister insan. Ama bu devirde üreticiler tüm bu kriterleri bir arada pek

yakalayamıyor. Sera topraklarında *Fusarium* gibi çeşitli hastalıklar ve bitkilerde virüsler baş gösterdiğinden lezzet kriteri biraz ikinci plana düştü. Diyorlar ki; 'Adı domates olsun, hal'e götüreyim de gerisi önemli değil.' Domates çeşitlerinin özelliklerini biraz da toprak yapısı zorlamaya başladı. Çünkü üreticinin toprağı çok ekim yapmaktan yorulmuş durumda. Topraklar hastalık yuvası oldu. Ben de yazın yetiştirilen pembe domatesleri yemek isterim. Aroması, kokusu, ağızdaki bıraktığı tadı ile belki daha çok tercih ederim bu domatesleri, ancak lezzetin yerini şimdi hastalıklara karşı dayanıklılık aldı. Koşullar bunu gerektirdi" diyor.

Bu yıl serasında ilk kez domates çeşidi olarak **FRUTY 260 F1** eken, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile de bu çeşit vasıtası ile tanışan Mehmet İlter, **FRUTY 260 F1**'i bünyelerinde ziraat teknikeri olarak çalışan İbrahim Kandemir'in tavsiyesi üzerine ettiklerini söylüyor. "İbrahim arkadaşımız bu çeşidi bize önerdi, çok güzel bir çeşit olduğunu söyledi. Ben de ona güvendiğim için **FRUTY 260 F1**'i ekmeyi kabul ettim. Bu çeşidi salatalıkların altına yaptık. Ben **FRUTY 260 F1**'in veriminden, meyve yapısından, erkenciliğinden memnunum.



Mehmet İlter
Üretici - Kumluca/Antalya

Diğer çeşitlerle kıyasladığınızda erkenciliği ön plana çıkıyor. Biz çeşitleri alırken koşullarımıza uygun olanı tercih ediyoruz. **FRUTY 260 F1** de bizim ihtiyaçlarımıza cevap veren bir çeşit" sözleri ile **FRUTY 260 F1** ile tanışmasını anlatıyor. İlter, **FRUTY 260 F1** verimliliğine de dikkat çekiyor: "Biz güzlük ve güzlük altı çalışıyoruz. Bu dö-

nemlerde bitki başına güzlükte 5 kilo, güzlük altında da 5 kilo domates aldığımız vakit bu iyi bir tonaj demektir. Şu anki görünüme ise **FRUTY 260 F1**'den yaklaşık 8 kilo alacağımızı gösteriyor."

Bir tohum çeşidinin pazarda tutulabilmesi için arkasındaki firmanın üretici ile temasının güçlü olması gerektiğine dikkat çe-

ken İlter, "Diyelim ki bitkiden gelen bir hastalık tespit ettim. Eğer bu sizin çeşidinizden kaynaklı bir sorun dediğim zaman firmalar bunu kabullenmiyorsa bir sorun var demektir. Tohum firmalarının günahıyla sevabıyla çeşidin arkasında durması, üreticinin yanında olduğunu hissettirmesi gerekir. Sorunu telafi etme yoluna giderlerse üretici ile bağları güçlenir. Ben VAT'ın tohumunu ilk kez bu yıl ekтім. Ama gördüm ki çeşitlerinin arkasında duruyorlar. Ürünlerinin takibini güzel yapıyorlar. Ben de bundan memnun oluyorum, gönül ferahlığı duyuyorum."

Kemer'de üreticilik yapan Mehmet İlter'e **FRUTY 260 F1** ekmesini tavsiye eden ziraat teknisyeni İbrahim Kandemir, memleketi Manisa'dan Kumluca'ya geleli 15 yıl olmuş. Ailesi de seracılık yapan Kandemir, Aydın'da ziraat teknikerliğinde fidan ve fide üzerine eğitim almış ama baba mesleği seracılık olduğu için bu alanda çalışmaya devam etmiş. Mehmet İlter'e sulama sistemleri ve gübreleme konusunda teknik destek veren Kandemir, "Biz çeşitleri araştırıyoruz, patronlarımıza öneri getiriyoruz. Uygun

görürlerse yeni çeşitleri deniyoruz. **FRUTY 260 F1**'i önermiştim bu yıl. Sağ olsun **FRUTY 260 F1** de beni utandırmadı. Sene yine dikmeyi düşünüyoruz" dediği **FRUTY 260 F1**'in ihracat pazarı için de uygun bir çeşit olduğunu dile getiriyor. Çünkü Kumluca'dan Rusya'ya ihraç edilen domateslerde özellikle renk kalitesi ve yol dayanımı belirleyici oluyor. Ancak Kandemir, **FRUTY 260 F1**'in erkenciliği ve verimliliğine özellikle vurgu yapıyor ve bu domates çeşidini neden patronuna tavsiye ettiğini şu sözlerle anlatıyor: "Geçen yıl ben başka bir üreticiye danışmanlık yapıyordum. Onun da çok modern bir serası vardır. O serada **FRUTY 260 F1**'i piyasanın en bilinen domates çeşidi ile birlikte ektik. Ekim ve bakım koşulları aynı olmasına rağmen 1.300 metrekare serada **FRUTY 260 F1** diğer

çeşide tam 2 bin 300 kilo fark attı. Ayrıca hasat süresi diğer çeşitte 120 gün sürmesine rağmen **FRUTY 260 F1**'de tam 104 günde sona erdi. Hızlı bir şekilde dönemi bitirdiğiniz için piyasayı yakalayıp daha güzel para kazanabiliyorsunuz. Ben bu çeşidi civardaki üreticilere tavsiye ediyorum, en azından bir deneme ekimi yapmalarını öneriyorum."

■ Ailesi de seracılık yapan İbrahim Kandemir, Aydın'da ziraat teknikerliğinde fidan ve fide üzerine eğitim almış.



İbrahim Kandemir
Ziraat Teknikeri



Mehmet İlter: "Ziraat teknikeri İbrahim Kandemir **FRUTY 260 F1** çeşidini bize önerdi, çok güzel bir çeşit olduğunu söyledi. Bu çeşidi salatalıkların altına yaptık. Ben **FRUTY 260 F1**'in veriminden, meyve yapısından, erkenciliğinden memnunum. Diğer çeşitlerle kıyasladığınızda erkenciliği ön plana çıkıyor. Biz çeşitleri alırken koşullarımıza uygun olanı tercih ediyoruz. **FRUTY 260 F1** de bizim ihtiyaçlarımıza cevap veren bir çeşit. Biz güzlük ve güzlük altı çalışıyoruz. Bu dönemlerde bitki başına güzlükte 5 kilo, güzlük altında da 5 kilo domates aldığımız vakit bu iyi bir tonaj demektir. Şu anki görüntü ise **FRUTY 260 F1**'den yaklaşık bitki başına 8 kilo alacağımızı gösteriyor."

KARİNA f1 Tahta Oturmaya Hazırlanıyor

Türkiye'nin karpuz üretim merkezi olan Adana, yurt içi ve yurt dışına yönelik üretimi ile diğer illeri sol-luyor. Adana'nın lider karpuz üreticileri ise tarlalarına Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın yakışıklısı **KARİNA f1**'i ekiyor.

Yaz mevsiminin en sevilen meyve-lerinden olan karpuz; sıcak gün-lerde serinletici etkisi, tatlı lezze-ti ve hoş kokusu ile diğer meyveler arasın-da açık farkla sofralarımızdaki yerini al-ıyor. Her yaş grubundan insanın zevkle tükettiği karpuz, içinde barındırdığı yüksek su oranı ile yaz diyet listelerinin de göz-deleri arasında. Lezzeti kadar ülkemizde-ki ekim alanı ile de hatırı sayılır bir yere sa-hip olan karpuz aynı zamanda ihraç ettiği-miz önemli bir tarım ürünü. Lezzetinin yanı-sıra vitamin ve minerallerce zengin oluşu-da karpuzu tercih sebebi yapıyor; 100 gr. dilimlenmiş karpuz sadece 26 kalori içe-rmesine karşın protein, fosfor, kalsiyum, potasyum, A ve C vitaminleri bakımından çok zengin.

Ana vatanı Afrika olan ve kabakgiller (Cu-

curbitaceae) familyasına ait olan karpuzun tarımı bugün dünyada çok geniş bir alan-da yapılıyor. Özellikle sıcak ve ılıman bir ik-lim seven karpuz, soğuktan, yüksek nem-den ve dondan çok çabuk etkileniyor. Ül-kemizde Diyarbakır ve son dönemde de Antalya'da geniş ekim alanlarına sahip olan karpuzun en yoğun ekildiği ilimiz ise Adana. Bugün Adana'nın yurt içi ve yurt dışı taleplere de cevap veren önemli bir karpuz üretim merkezi olduğunu söyle-mek mümkün. Bölgede özellikle hastalık-lara direnç ve erkencilik kazanma açısın-dan anaç üzerine aşıllı karpuz fidesi kullanı-mı tercih ediliyor. İlk dönemlerde bazı tek-nik zorluklarla karşılaşılmasına karşın ü-reticilerin her yıl kendilerini geliştirmeleri so-nucu aşıllı çeşitlerin kullanımı sürekli arta-rak beraberinde yörede verim ve kalite ar-



Saim Bideratar
Kumhöyüğü Köyü / Adana

KARİNA f1

- Kök yapısı güçlü
- Çoklu yan sürgün gelişimine sahip
- Antraknoz dayanımlı (IR)
- Meyveleri örten tevek yapılı
- Yüksek erkenci verimli
- Toplu hasada uygun

tışlarını da getiriyor. Bu bağlamda VAT ve GENTA'nın 3 senedir dağıtımına başladığı **KARİNA f1** ve **TADIM f1** karpuz çeşitleri ise Adanalı üreticiler tarafından baş tacı ediliyor.

KARİNA f1 ortalamayı yükseltiyor Adana'nın Tuzla ilçesi Kumhöyüğü köyünde baba mesleği olan tarımla uğraşan Saim Bideratar

1980'de babasından devraldığı işi o günden beri kendisi sürdürüyor. Açık tarlada karpuz ve kavun üreticiliği yapan Bideratar, daha evvel tarlaya doğrudan tohum (çekirdek) ekimi yaptıklarını, 1998 yılında ise kum arazide fide ekimine geçtiklerini söylüyor. Karpuz üretiminde uzmanlaştığını ifade eden Bideratar, karpuzla arasındaki bağı şu sözlerle anlatıyor: "Benim

mesleğim bu! Şimdi bana desen ki hiç soğan ektin mi? Hayatımda ekmedim. Bir kere mısır ekmeyi denemiştik, 160 dönüm alandan 550 kilo mısır alabildim; çünkü benim işim değil. Deseler ki domates ek, salatalık ek, çok para kazandırıyor; ekmem! Benim işim karpuz yetiştirmek!" Yıllardır karpuz üretiminin her aşamasını öğrenen Bideratar, karpuz yetiştirmenin kolay bir iş olmadığını şu

sözlerle dile getiriyor: "Karpuz ekmek çok kolay; eğer karpuz umurunda değilse." Her gün sabah dört buçukta tarlaya giden ve akşam altı buçukta evine ancak dönen Bideratar, çocuklarına veremediği ilgiyi bu meyveye verdiğini ifade ediyor.

Her gün karpuz yatıp karpuzla kalkan ve yıllarını karpuz üreticiliğine adayan Bideratar, son yıllarda gerek tüketicilerin gerekse bazı üreticilerin dillendirdiği kabak aşısı anaçları üzerine aşılı fidelerden yetiştirilen karpuzlarda lezzet sorunu olduğuna dair görüşlerin asılsız olduğuna dikkat çekiyor. Zannedildiği gibi kabak aşılı karpuzun kabak tadı vermeyeceğini aktaran Bideratar, üreticilerin karpuz zamanından önce kırmaları (dermeleri) sonucu meyvelerin hamlığı nedeniyle bu sorunların yaşandığının altını çiziyor. "Bu sene 300 dönüme karpuz ekim. Evvelki sene 1.000 dönüme ekmiştim ama zarar ettim. Çünkü diğer üreticiler gibi yapıp karpuzu

zamanında kırdım. Herkesin ağzında bir dedikodu; aşılı karpuz kabak kokuyor diyorlar. Bu doğru değil. Aşılı karpuzu iyi yetiştirirsen ve normal zamanında kırsan, aşısızdan daha lezzetli ürün verir."

Bir karpuz sevdalısı olarak **KARİNA f1** ektiğini söyleyen Bideratar, **KARİNA f1**'den aldığı verimi şu sözlerle dile getiriyor: "3 senedir **KARİNA f1** ekiyorum. **KARİNA f1** kötü bir karpuz olsa asla ekmezdim. **KARİNA f1**'in aşısızını da aşılısını da ekim. Özellikle kabak aşılısından çok memnunum. Geçen yıl tarlama 3 farklı çeşit ekmiştim, fakat tarlamadan aldığım verimin ortalamasını **KARİNA f1** yükseltti."

Tüketicinin talep ettiği ideal karpuz boyu da son yıllarda değişim gösteriyor. Geniş ailelerden çekirdek aileye geçiş, kentlere göç ve alım gücünün azalmasına paralel olarak eskiden tercih





Nuri Elçiçek
Tüccar



İbrahim Savaş
Adana Karpuz Üreticileri Derneği Başkanı

edilen 10 kilo ve üzeri karpuzların yerini günümüzde 5 ila 10 kilo arası karpuzlar alıyor. Karpuzda değişen tüketici tercihlerini gözlemleyen Bideratar, istenilen karpuz nasıl ulaşılabileceğini de tarif ediyor: “Şimdilerde ideal karpuz 5 ila 10 kilo arasındadır. Artık insanların eski alım gücü yok. 10 kiloluk karpuzu 4 kişilik bir aile almıyor, çünkü tüketemiyor. **KARİNA f1** karpuzda bu boyutu da yakalıyor. Ancak karpuzun ebadında üreticinin de rolü büyük. Sen çocuğuna iyi bakarsan, onu iyi beslersen sağlıklı olur, gülbüz olur. Biz de karpuzumuza çok iyi bakıyoruz. Sağ olsunlar VAT ve GENTA’dan Gökçe Atalay’ın ve Adana - Mersin bölge sorumlusu İlker Koç sayesinde bitkinin ihtiyaç duyduğu şeyleri de öğreniyoruz. Bu mühendis arkadaşlarımızın ve kendi çabalarımızın neticesi olarak güzel mahsul alıyoruz. Karpuzta her gün azot verersen hem şeker oranı düşer hem karpuz hantallaşır. Karpuzu dengeli bir şekilde beslersen iyi mahsul alırsın.”

Bu sezon KARİNA f1’i tahta oturtacağız

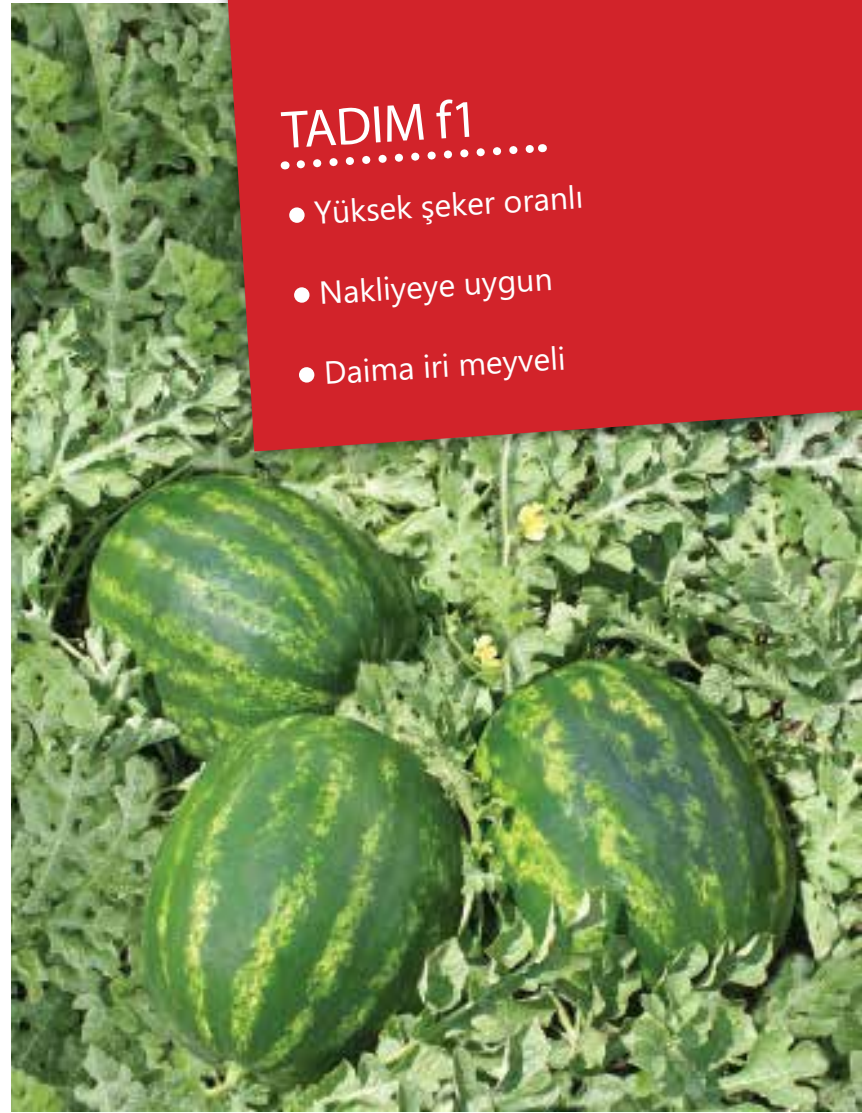
Nuri Elçiçek karpuzun uzun yıllar ticaretini yaptıktan sonra 2 yıl önce karpuz üreticiliğine soyunmuş. Karpuz ithalatı ve ihracatı yapan Elçiçek, üreticiler-

den kaliteli ürün alamamaya başlayınca işin mutfağına kendisi geçmiş. Karpuz yetiştiriciliğini de Saim Bideratar’dan öğrenmiş. “İşin hem ticaretini hem de üreticiliğini yaptığımız için hiçbir masraftan kaçmıyoruz. Karpuz ne istiyorsa veriyoruz. VAT ve GENTA’nın da mühendisleri her 15 günde bir bize gelir, tarlamızı, ürünümüzü kontrol eder. Yağış varsa veya hava çok sıcaksa gelir tarlayı kolaçan ederler, karpuzun bir ihtiyacı varsa reçetesi ni yazarlar” diyerek VAT ve GENTA ile üretim sürecindeki iş birliğini dile getiriyor.

Elçiçek’in 450 dönüm alanının 130 dönümü yüksek sera; yeni mahsullerini de 20 Ocak’ta ekmiş. Farklı çeşitler de deneyen Elçiçek’in arazisinde ağırlıklı **KARİNA f1** ekili. Bunun nedeni **KARİNA f1**’in boyutları Elçiçek’in karpuzunu hem marketlere (modern dağıtım kanallarına) hem de semt pazarlarına vermesine olanak sağlıyor. “Biz önceden marketlere sıcak bakmıyorduk. Çünkü marketler bir tarafla çiftçiyi öldürüyor. Ama güzel tarafları da var muhakkak. Şu anda marketler tüketiciyi bilinçlendirdiği gibi üreticiyi de bilinçlendiriyor. Marketler 5 ila 8 kilo arasında karpuz alıyor. **KARİNA f1**’in bu anlamda özelliği çok güzel çünkü 5 ila 10 kilo arasında meyve veriyor. Biz 5

TADIM f1

- Yüksek şeker oranlı
- Nakliyeye uygun
- Daima iri meyveli



kiloluk karpuzu marketlere verip diğer 10 kiloluk karpuzları pazara sürebiliyoruz. **KARİNA f1** güzel ellerde olursa çok güzel sonuç veriyor” sözleri ile Elçiçek, **KARİNA f1**’in pazarlama avantajlarını dile getiriyor. Elçiçek için üretici ile tohum firmaları arasında köprü vazifesi gören bayilerin üreticinin tohum tercihi yapmasında etkisi büyük. “Bizim **KARİNA f1**’i tercih etmemizin bir diğer nedeni de; VAT ve GENTA’nın buradaki bayisi Ramazan Köziğ Bey’dir. Kendisi üretici ve tüccarlar ile çok güzel ilişki kurdu. Temsilcilerin bizlerle kurduğu iletişim de çok önemli. **KARİNA f1**’den çok umutluyuz. Bu sezon **KARİNA f1**’i tahta oturtacağız” diyerek **KARİNA f1**’e bağlılığını dile getiren Elçiçek ekliyor: “**KARİNA f1**’in liderliği VAT

ve GENTA ekibi ile kurduğumuz ilişkilerin sayesinde olacak. Umarım böylece tohum satan büyük distribütörler de bayilerin üretici ile olan ilişkilerinin ne kadar önemli olduğunu artık görmüşlerdir. Herkes karpuz yetiştiriciliğini biliyor ama ancak güçlü bir teknik ve ticari destek olursa istenen güzel sonuçlar alınabilir. Burada üreticiler bizim gibi tüccarlara soruyor ‘Ne ekelim?’ diye. Bizim yaptığımız tohum tercihleri onları da etkiliyor.”

Karpuzun yakışıklısı KARİNA f1 İbrahim Savaş da Nuri Elçiçek gibi Adana’da hem karpuz üretiyor hem de karpuzun ticaretini yapıyor. 12 yıldır ise Adana Karpuz Üreticileri Derneği’nin başkanlığını yürütüyor. Olgunlaşmış bir karpuzun nasıl anlaşılacağını

KARPUZ GÜBRELEME PROGRAMI

Gübre Türleri	Ekim Öncesi	Üst Gübreleme					
		Fide Dönemi (İki gerçek yapraklı)	Gelişme Dönemi (Sürgünler 40-50 cm)	Çiçek Tutumu	Gelişme Dönemi (İlk meyve yumurta büyüklüğünde)	Meyve Gelişimi - 1	Meyve Gelişimi - 2
Salma Sulama		<i>Gübreler her suda bölünerek verilmelidir. Gereksiz sulama köklerin yüzeysel gelişimini artırır. Yüzeysel köklü bitkiler sıcak havalarda meyve tutumu sırasında zayıflar.</i>					
DAP (18.0.46) + Potasyum Sülfat	30 kg 30 kg						
15.15.15 + Amonyum Sülfat + Potasyum Sülfat	25 kg 10 kg 20 kg						
Üre ya da Amonyum Nitrat (CAN) ya da Amonyum Sülfat		5 kg ya da 10 kg ya da 10 kg					
A. Nitrat P. Nitrat			10 kg 10 kg		15 kg 25 kg	5 kg 15 kg	10 kg 15 kg
Damla Sulama		<i>Sulama kontrollü yapılmalıdır. Aşırı sulama yeşil aksam gelişimini hızlandırır ve meyve tutumu azalır. Bu nedenle suyun azar azar ve sık verilmesi gerekir.</i>					
Gübreleri							
18.18.18 ya da 20.20.20		10 kg ya da 9 kg					
MAP (12.0.61) + 18.18.18 + 12:48:6			15 kg 15 kg 25 kg				
15.5.30 ya da 16.8.24					30 kg 25 kg	25 kg 20 kg	20 kg 15 kg
19.6.20 ya da 10.10.40							15 kg ya da 20 kg
ÖNEMLİ NOTLAR							
<ul style="list-style-type: none"> Karpuz, kurak dayanımı yüksek termofilik bir bitkidir. Azot (N), karpuzun verim ve kalitesine etki eden temel elementlerdendir. Fosfor (P), yeterli seviyede olduğunda bitki gelişimini ve farklılaşmayı destekleyerek erken çiçeklenmeyi ve olgunlaşmayı da teşvik eder. Potasyum (K), enzimlerde rol alarak fotosentezi ve protein sentezini sağlar, meyve kalitesini ve şeker içeriğini artırır. Gübreleme toprak analizlerine bağlı olarak yapıldığında daha etkin sonuçlar alınır. Yukarıda verilen örnek gübrelemeler, karpuz bitkisinin farklı dönemlerde topraktan kaldırdığı bitki besin elementlerinin, olası yıkanma ve toprakta bağlanma miktarları da göz önüne alınarak hazırlanmıştır. Doğru gübreleme, eksik besin elementlerinin tamamlanmasını sağlar, olası verim kayıplarını azaltır. Toprak analizlerinde ortaya konması gereken en önemli değerlerden biri de organik madde miktarıdır. Organik madde, uygulanan kimyevi gübrelerin alınımını doğrudan etkiler. Özellikle kumlu topraklar, organik maddece fakir topraklardır. Dekardan 8-9 ton ürün alımı için gereken gübreleme programıdır. 							

tüketiciler için tarif eden Savaş, “Olgunlaşmış bir karpuz kendini her hâlükârda gösterir. Karpuzun hafif bir ayna yapması tüketicinin en çok dikkatini çekecek özelliktir. Karpuzun üzerinde bir sarılık gördüklerinde tın tın vurmalarına bile gerek yok. O karpuz güzeldir. Bizim, karpuzcular arasında yakışıklı karpuz diye tabir ettiğimiz karpuzlar ise ince kabuklu, oval, üzerindeki desenlerin geometrisi düzgün olan karpuzlardır” diyor. Türkiye’de karpuz üreticiliğinin daha profesyonel ellere geçtiğini, üretici ve tüccarların birbirle-

ri ile yaptıkları istişareler doğrultusunda tohum firmalarının kalitelerini yükselttiğini dile getiren Savaş, kendi üretim tercihlerine ilişkin şu bilgileri veriyor: “2 bin dönüm alanda karpuz ekiyoruz. Bu alanımızın yüzde 30’u ise **KARİNA f1**. Erkenci segmentte 3 tane çeşit ön sırada. **KARİNA f1** de bunlardan biri, fakat **KARİNA f1** diğer çeşitlere göre piyasaya daha geç girmişti. Bu nedenle diyebilirim ki önümüzdeki sezon **KARİNA f1** erkenci segmentte pazarının yüzde 50’sine sahip olacaktır.” Savaş, bu ön-

görüsünü **KARİNA f1**’in birkaç özelliği ile destekliyor: “Bir kere **KARİNA f1** gerçekten erkenci bir karpuz. Diğer çeşitler yılların verdiği bir eskimeyi yaşıyor. İnsanlar artık yeni çeşitleri denemek istiyorlar. Sonra **KARİNA f1** karpuz üreticileri arasında yakışıklı bir karpuz olarak bilinir. Bereketli bir karpuzdur, rekoltesi yüksektir. Fusarium’a dayanımı fazladır. Hem sonra VAT ve GENTA’nın bölgedeki teknik takibi, ürünü izleme durumları diğer firmalara göre daha iyi.” Adanalı diğer karpuz üreticileri

gibi Savaş da, VAT ve GENTA ailesinin satış sonrası hizmetlerinin gücüne dikkat çekiyor. Otomobil alırken satış sonrası hizmetlere verilen önemin tohum alırken de verilmesi gerektiğini vurguluyor ve “Ramazan Köziğ, VAT ve GENTA teknik ekibi bu konuda hem tüccarlara hem üreticilere her türlü desteği veriyorlar. Karpuzun gübrelemesinden ilaçlamasına kadar iyi verim almak için bizim mahsulümüze en az bizim kadar hizmet ediyorlar ve bizlerin takdirlerini kazanıyorlar” diyor.

Konya'da Hakimiyet MAESTRO F1'in

"10 senedir bu çevrede Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) havuç çeşitlerinden başka tohum satılmıyor" diyen Orhan Çağırğan, VAT ve GENTA'nın Konya bayiliğini yapıyor. Konyalı üreticiler en çok **MAESTRO F1** ekiyor.



Orhan Çağırğan
Mühendisler Ticaret

iç Anadolu tarımının merkez illerinden Konya'da 1953 yılından kurulan "Mühendisler Ticaret", tohum, gübre, zirai ilaç ve tarım makineleri konularında bayilik yapıyor. Orhan Çağırğan; babası tarafından kurulan şirketin yönetimini 1975 senesinde devralmış. "Aşağı yukarı 60 senedir çiftçinin hizmetindeyiz" diyen Orhan Çağırğan kimya yüksek mühendisi olup, bu alanda

bir süre çalıştıktan sonra tarımla ve üreticilerle yakın olmayı tercih ederek baba mesleğini sahiplenmiş. 1992 senesinde VAT ve GENTA'nın Konya ve çevresinde bayiliğini yapmaya başlayan Çağırğan, senelerdir bölgede satılan havuç tohumunun tamamına yakınına satmakta ve dolayısıyla üreticilerin tohum tercihlerini yakından takip etmekte. "Eğer üreticinin gücü varsa mu-

hakkak **MAESTRO F1** alır" diyen Çağırğan, öncelikle kendi şirketi ve daha sonra da Konya'da havuç üretimine ilişkin değişen dinamikleri şöyle anlatıyor: "Önceleri sadece zirai ilaç, tarım aletleri ve makineleri üzerine çalışıyorduk; zaman içinde ürün çeşitliliğimizi ve faaliyet alanlarımızı genişlettik. 1992 senesinden itibaren yani VAT ve GENTA'nın Konya ve çevresinde baş bayiliğini yapmaya başladıktan sonra ağırlıklı olarak hibrit tohum pazarlamaya başladık. Bu tohumlarla beraber Konya'da özellikle havuç tarımında bir devrim yaşandı ve küçük aile işletmeciliğinden Avrupa ölçeğinde üretim yapan büyük ve modern işletmelere geçildi; dolayısı ile bizler de bu gelişmeye katkıda bulunma adına üreticilerimize bu tohumların bölgemize en uygun, ekonomik getirisi en yüksek olanlarını ulaştırmaya çalışıyoruz".

VAT ve GENTA ailesi ile tanışma hikayesini de anlatan Orhan Çağırğan, henüz VAT ve GENTA'nın bayiliğini üstlenmediği dönemlere ilişkin şu anısını paylaşıyor: "Bizden önce VAT'ın bayiliğini Konya'da başka bir arkadaş yapıyordu. O tarihte biz sadece standart tohumlarla ilgileniyor ve fiyatı standart tohumlara göre çok daha yüksek olmasına rağmen VILMORIN havuç tohumlarının bu kadar çok isten-

mesine ve satılmasına hayret ediyorduk. Zaman geçtikçe bize de bu tohumlar için talep gelmeye başladı ve ben de VAT firmasına müracaat ettim. İlk birkaç sene Beypazarı'ndan bir arkadaşımın kanalıyla VAT'ın tohumlarını alıp sattım; pazar büyüdükçe VAT bizi bayi listesine dahil ederek, direkt tohum ve teknik hizmet vermeye başladı. Böylece bizimle ve üreticilerimizle her türlü bilgi birikimlerini paylaştılar, bizlere teknik destek verdiler. Sonuç olarak hem üretici ile hem VAT ve GENTA ekibi ile iyi bir ilişki içinde işimizi büyütmeğe devam ediyoruz."

Geleneksel Beypazarı dışında, 1990'ların sonunda Türkiye'nin havuç üretiminde ön plana çıkan iki üretim merkezinden biri olan Konya, geniş toprak varlığı ve sulama kapasitesinin doğurduğu üretim gücü sayesinde havuç tohumu pazarına yön veren bir ilimiz. Çağırğan, üreticilerin daha evvel farklı birçok tohum çeşidi ekip denediğini ancak sonunda VAT'ın çeşitlerinde karar kıldıklarını aktarıyor. "Başlarda farklı birkaç firmanın havuç çeşidi ekiliyordu ancak sonradan tüm çeşitlerin yerini VILMORIN ıslahı havuç tohumları aldı ve sonuçta son 10 senedir bölgemizde VAT'ın çeşitlerinden başka tohum satılmaz oldu" diyen



Çağırğan, VAT'ın özellikle **MAESTRO F1** havuç çeşidinin Konya'da rağbet gördüğünü ve kendine sağlam bir yer edindiğini söylüyor: "Kalitesi, rengi ve pazarda gördüğü talep ile en beğenilen tohum **MAESTRO F1**. Üretici alım gücüne göre tarlasının en az 3'te 2'sine **MAESTRO F1** eker ve böylece bölge üreticilerinin tamamının tarlasında mutlaka bu çeşit bulunur diyebiliriz." VAT ve GENTA ile çalışmaktan memnuniyet duyduğunu, çünkü üretici ile kurdukları ilişkide VAT ve GENTA'nın kendilerini yalnız bırakmadığını dile getiren Çağırğan, bu desteği şu sözlerle dile getiriyor: "VAT ve GENTA, bayisini çok destekliyor; bizleri kendi ailesinin bir ferdi gibi kabul ediyor ve gerek teknik destek gerekse maddi destek anlamında her zaman bizim yanımızda oluyor. Biz de bu memnuniyeti üreticilere yansıtıyoruz. VAT ve GENTA'nın havuç dışında domates, biber, salatalık, kabak gibi başka tür tohumlarını da satıyo-

ruz; Konya'da neye ihtiyaç varsa o çeşitlerin tohumlarını da getiriyoruz."

Konya'da tahmini 7 ton civarında havuç tohumu satıldığını dile getiren Çağırğan, standart tohum ekildiği dönemde tohum satışlarının daha yüksek olduğunu, hibrit tohumlarla birlikte adet ile tohum satışına geçildiğini söylüyor ancak bu dönüşüm ile artık daha kaliteli ekim yapıldığının altını çiziyor: "Standart tohumlar varken doğal olarak miktar olarak daha çok tohum satıyorduk. Konya'nın dönümü 2 bin 500 metrekaredir ve üreticiler dönüme 2 kiloya kadar standart tohum atıyorlardı. Şimdi hibritlerden dönüme yarım kilo, bilemedin 600 gram tohum atıyorlar. Son senelerde hibritlerde de kg'dan adet ile satışa dönüldü ve şu anda metrekareye 200 ila 250 adet tohum atılıyor. Sonuç olarak satılan tohum miktarı

azaldı ama ürün kalitesi ve ticari verimler çok arttı. Dolayısı ile havuç sektörü ekonomik olarak çok fazla büyüdü."

Konya'da uzun yıllardır havuç üretiliyor. Bu nedenle üreticiler havuç konusunda uzmanlaşmış durumda. Havuç üretim sürecinde ise büyük oranda makineleşmeye gidilmiş. Ekim aşamasında havalı (pnömatik) mibzerler kullanılıyor. Havuç söküme ise havuç üretiminin en zor aşaması sayılıyor ve bu süreç artık çoğunlukla makine ile yapılıyor. İthal veya yerli havuç söküme makineleri artık Konya'da üreticinin işini kolaylaştıran önemli etmenlerden biri. İşçilik maliyetini azaltan ve söküme kolaylaştıran makineler üreticinin yükünü hafifletiyor. Ancak havuç söküme toprak çamurlu iken yapılıyor ve toprağa traktörlerle giriliyor.

Bu güç işlem tarlaların yıpranmasına neden oluyor. Tarla sahipleri bu yıpranmayı göz önünde bulundurarak havuç tarlalarının kira bedelini yükseltiyor. Çağırğan, domates ekimi yapılacak bir tarlanın dönümü 400 ila 500 TL'ye kiraya verilirken, havuç ekilecek tarlanın 1.000 TL'ye kadar kiraya verilebildiğini ifade ediyor.

Konya'da tahmini 7 ton civarında havuç tohumu satıldığını dile getiren Orhan Çağırğan, standart tohum ekildiği dönemde tohum satışlarının daha yüksek olduğunu, hibrit tohumlarla birlikte artık daha kaliteli ekim yapıldığının altını çiziyor.

Sadece 4 Liraya Bir Cennet Yaratmak Mümkün! Nasıl mı?

Mesut Tektimur

Vilmorin Anadolu Tohumculuk / Zevk Bahçeciliği Bölümü Satış Müdürü



“4 lira verip, bir paket tohum alıyorsunuz; paket içerisinde yaklaşık 100 adet tohum çıkıyor. Bu tohumlarla balkonunuzu bir cennete çevirebilir, kendinize özel bir dünya yaratabilirsiniz” diyor Mesut Tektimur, Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un Zevk Bahçeciliği pazarına ilişkin çalışmalarını anlatıyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un (VAT) zevk bahçeciliği üzerine yaptığı çalışmalardan bahseder misiniz? Yaptığınız işin tam olarak tanımı nedir?

VAT’ın Zevk Bahçeciliği bölümünde satış müdürü olarak görev yapıyorum. Benim çalışma alanım amatör olarak yani zevk için bahçecilik, yetiştiricilik yapanlara de-

ğişik girdiler sağlamaktır. Bölümümüz, bahçesi, terası veya balkonunda zevk için yetiştiricilik yapan müşterilerin gereksinimlerini belirlemeye, bu kişilerin beklentilerine uygun ürünler tedarik etmeye veya geliştirmeye ve en sonunda bunları kendileri ile buluşturmaya çalışmaktadır.

Amatör yetiştiricilere yönelik olarak hangi ürünleriniz var?

Bu alanda 2 bin 500’ün üzerinde bulunan ürün sayımızla Türkiye’nin en geniş ürün portföyüne sahip şirketiz dersek sanırım yanlış olmaz. Amatör yetiştiriciler için öncelikle VILMORIN, ANADOLU ve GENTA markaları sebze, çiçek, mutfak otları ve çim tohumlarını satmaktayız ve ülkemizin bu konuda en geniş ürün yelpazesine sahibiz. Tohumlara ek olarak aynı markaların bitki besleme (gübre) ürünleri ile saksı toprakları da mevcut; senede 2 kez bahar ve güz sezonunda çiçek soğanları ithal edip, dağıtıyoruz. Ürün yelpazemizde lale, sümbül, nergis gibi dikimi eylül ayında başlayıp aralık ayına kadar devam eden ve ilkbaharda çiçeklenen çiçek soğanlarımız yanında, dikimi mart ayında başlayıp hazirana kadar süren ve yaz çiçek soğanları diye adlandırdığımız dalıya, yıldız çiçeği, patates çiçeği ve zambak gibi çeşitlerimiz de mevcut. Çim tohumlarında ise hem zevk bahçecilerine yönelik hem de peyzajcı, rulo çimci, vb.

profesyonellere yönelik ürünlerimiz bulunmaktadır. Ayrıca son senelerde gittikçe ilgi çeken “organik tarıma” uygun tohum ve bitki besinlerini içeren özel bir seri ürünlerimiz de var.

Türkiye’deki amatör yetiştiricilik ürün pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’deki amatör yetiştiricilik pazarı yaklaşık yıllık 250 milyon dolar cirosu olan bir pazardır. Ama bu rakamlarla ifade ettiğimiz pazarın içine; çim biçme makineleri, tırpanlar, el aletleri, çim ve çiçek tohumları gibi çok çeşitli ürünler giriyor. Bu toplam cironun yaklaşık yüzde 10’u bizim “modern dağıtım” olarak adlandırdığımız yapı ve gıda marketlerinde satılmakta ve bu pay her sene artmaktadır; geri kalanlar ise “geleneksel pazar” dediğimiz yemci, aktar, zirai girdi bayileri, fidancılar, semt pazarları, vb. satış noktalarında gerçekleşmektedir.

Türkiye’de zevk bahçeciliği diye nitelendirilen bu pazarın Avrupa’dan ve diğer ülkelerden geç bir gelişim izlediği görülüyor. Bunun nedenini nasıl açıklarsınız?

Ülkemizde Avrupa Birliği ülkeleri veya ABD’deki ürün çeşitliliğini bulmak pek mümkün değil. Bunun birinci nedeni Tarım ve Köyşleri Bakanlığı’nın yasa, yönetmelik ve uygulamalarının “amatör – profesyonel” ayrımı yapmadan tüm zirai girdileri profesyonellere yönelik bir bakış ile de-



ğerlendirmesidir. Gene benzer şekilde kayıt altında olmayan bir tohumu satmanız da Eylül ayından sonra tamamen yasaklanacak ve herkesin bahçesinde bulunan roka, maydanoz, tere, vb. tohumların yasal olarak tedarik edilmesi mümkün olamayacaktır. Diğer yandan ülkemizde her türlü zirai girdi satışı yapılan yerlerde (örneğin X marketinde) ziraat mühendisi bulundurulması ve bu ürünlerin satılabilirliğine dair Bakanlık tarafından verilmiş bir yetki belgesi bulundurulması gibi bürokratik engeller bulunmaktadır.

Peki; VAT'ın bu alanda rakiplerden farkı nedir? Müşterilerinize nasıl bir hizmet veriyorsunuz?

Öncelikle şunu söylemeliyim; VAT ve GENTA'nın amatörlere yönelik sebze, çiçek ve çim tohumları satışlarında Türkiye'de lider konumdayız. Özellikle bizim "modern dağıtım" olarak adlandırdığımız yapı ve hiper marketlerde ürünlerimiz özel bir ilgi görmektedir. Bunun nedeni ise öncelikle Fransız iş ortaklarımızın dünyada benzer pazarlarda 50 yılı aşkın bir deneyime sahip olmaları ve devamında bizim ülkemizde bir ilki başlatarak bu işe girişmemizdir. Başarımızın ardından yatan önemli nedenlerden ilki ürünlerimizin yüksek kalitesidir. Gerek tohum gerekse bitki besleme konusunda şirketlerimizin profesyonel ürün pazarında sahip olduğuengin deneyim ve bilginin ürünlerimizin kaliteleri ve ülkemize uygunlukları konusunda bize üstünlük sağladığını söyleyebiliriz. Ürünlerimiz rakiplere göre biraz pahalı olsa da içeriklerinin yüksek kalitesi sayesinde hemen fark yaratabilmektedir. Ürün yelpazemizi oluştururken en çok dikkat ettiğimiz diğer bir konu gerek ithal gerekse yerel

ürünlerimizin ambalajları üzerlerine mümkün olduğunca amatör yetiştiricilere yönelik açık ve anlaşılır bilgiler yazarak, düzgün bir kullanım kılavuzu ile piyasaya çıkmak idi; bu o kadar zor ve meşakkatli bir iştir ki 15 yıldır sürekli uğraşmamıza karşın hala bunu çok iyi yapabildiğimizi söyleyemeyiz!

Özünde bizim işimiz bir hayal satmaktır; çiçeği, bitkiyi sevmeyen insanın olmadığına inanıyor ve özellikle başlangıç aşamasında tüketicilerin büyük çoğunluğunun paket üstü resimlere bakarak "acaba ben de başarabilir miyim?" hayali ile ürünlerimizi satın aldıklarını biliyoruz. Sonuçta her mevsim hızla artan satış başarımızı gördükçe "bu hayalleri gerçekleştirme" konusunda başarılı olduğumuzu hissediyor ve bizler de en az müşterilerimiz kadar mutlu oluyoruz.

Sizin bu yaklaşım ve çabalarınız pazarda ne kadar karşılık buldu?

Yola çıktığımız ilk seneden bu seneye kadar amatör sebze ve çiçek tohumu pazarı yaklaşık 100 kat büyüdü ve büyümeye devam ediyor. Piyasaya girdiğimiz ilk yıllarda marketlerde özellikle çocuklar tohum satın almak ister, anne babaları ikna etmeye çalışırlardı; ancak anne babalar çoğunlukla çocuklarını "Ben bu tohumları aldım, ekтім, hiçbir şey çıkmadı, insanları kandırıyorlar" diyerek engellemektedirler. Maalesef geçmişte amatörler için tohum üretenler bu işi pek önemsemeden sadece "ucuz" ürün peşine düşüp, içeriğine bakmadan ne bulurlarsa piyasaya sürdüler ve sonuçta tüketicilerin zihinlerine "küçük gramajlı tohum = ucuz ama değersiz tohum" algısını yerleştirdiler. Bu yanlış algıyı değiştirmek için çok uğraştık ve sonunda "küçük ama değerli gramajlı tohum = pa-

halı ama profesyonel kaliteli tohum" algısına ulaştık.

Amatör yetiştiricilik yapmak isteyen ama bu konuda hiçbir bilgisi olmayan biri ilk olarak neyi öğrenmeli?

Öncelikle tohumun canlı olduğunu ve belirli ısı ve nem ile harekete geçtiğini hep hatırlamalısın, düşük ısı ve nem ortamında kendisini yıllarca ölmeden muhafaza edebileceğimiz gibi tersi koşullarda, örneğin yazın Antalya'da arabamızın bagajında 15 dakikada tamamen öldürebileceğimizi hiç unutmamalıyız. Paketleme aşamasında biz buna çok dikkat ediyor ve tohumları mümkün olduğunca nem ve ısdan koruyacak ambalajların içerisinde satışa sunuyoruz; piyasada iç içe 2 değişik muhafaza özelliği olan tek paketleme yapan firmayız. Ancak ne yaparsak yapalım tohum paketlerinin uygun koşullarda saklanması çok önemlidir.

Amatör yetiştiriciliğin psikolojik bir tatmini de var öyle değil mi?

Hiç kuşkusuz! Geçtiğimiz günlerde Erdek'e gitmiştim; oradaki bir gözlemimi sizlerle paylaşayım; Belediye sokak lambalarının üzerine saksı yapmış ve içerlerine plastikten sardunya doldurmuşlar! Bizim gibi bitki cenneti bir memlekette olacak iş mi bu? Gelişmiş bir ülkede bir restorana girdiğinizde bütün masalarda her daim canlı ve taze mevsim çiçekleri görürsünüz. Çiçek veya sebze yetiştirmek tamamen bir kültür işidir. Bu bitkiler karbonu



tutuyor, havayı temizliyor, size enerji veriyor, hoş bir görünüm yaratıyor...

4 TL verip bir paket satın aldığınızda içerisinden yaklaşık 100 adet tohum çıkıyor. Biraz uğraş sonucu bu tohumlarla içinde yaşadığınız veya seyrettiğiniz ortamı örneğin balkonunuzu bir cennete çevirebilirsiniz. Ben bir site de oturuyorum; 70 liralık bir bütçe ayırıp balkonumu güzelleştirmeye karar verdim. Önce uzun saksılar aldım ve onları balkona sabitledim. Daha sonra içerlerine sardunya ekтім, suyunu, gübresini verdim; az bir zahmetle muhteşem bir görüntü oluştu. Ve inanın şimdi bizim sitede herkes balkonuna bir şeyler dikmeye başladı. Kısacası 4 liraya bir paket tohum satın alarak kendine özel bir dünya yaratmak hiç de zor değil!

Mısır Tohumunda Ödemiş Bölgesi'nin Tercihi

LG 27.12

Patates ve mısır üretimi ile ön plana çıkan Ödemiş'te kendine özgü çalışma disiplini ile Verim Ziraat ve Özkan Akgün rakipleri arasından sıyrılmayı başarıyor. Akgün, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA mısır çeşitlerinden **LG 27.12**'nin üreticilerde alışkanlık yarattığını söylüyor.

Küçük Menderes Ovası, Ege Bölgesi'nde tarımsal üretimin en yoğun yapıldığı alanlardan biri. Ödemiş ise gerek alüvyonlu toprakları gerekse mikroklima özelliği gösteren iklimi ile tarımın en güçlü merkezleri arasında yer alıyor. İklim elverişliliği ve bereketli topraklarının verdiği güçle bugün, Ödemiş dünyada da ilgi gören tescilli patatesleri ile adından söz ettiriyor. Ödemiş'te yaklaşık 300 bin dekar tarım alanı bulunuyor ve bu tarım alanlarının yüzde 50'sine patates ekiliyor. Ancak Ödemiş'te yetişen tarım ürünleri yalnızca patatesle sınırlı değil. Son yıllarda yörede hayvancılığa yapılan önemli yatırımlarla birlikte silajlık mısır ekimi de neredeyse patates üretimine yaklaşmış durumda.

Tarımsal üretim ve hayvancılıkla geçimlerini sağlayan Ödemiş üreticileri için bayilerinin yeri apayrı. Ödemiş'te 22 yıldır bayilik yapan Verim Ziraat ise bu bayiler arasında öne çıkanlardan. Vilmorin Anadolu Tohum (VAT) ve GENTA'nın bayiliğini yapan Verim Ziraat firması sahibi Öz-

kan Akgün, üreticilerin uzun yıllardır VAT ve GENTA ile kurduğu bağın neden güçlü olduğunu anlatıyor.

Özkan Akgün, 1987 yılında Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra sektör firmalarında 4 yıl kadar çalışıyor. 1991 yılında bir ortakla birlikte Verim Ziraat'i kurarak bayiliğe başlıyor. 1994 yılında ise bu ortaklığı devralıp ziraat mühendisi olan eşi ile birlikte Verim Ziraat'e dört elle sarılıyor. Zaten Ödemişli olan Akgün, Ödemiş üreticisinin alışkanlıklarını ve üretim biçimini de yakından tanıyor. Akgün, Ödemiş'in Küçük Menderes Ovası içinde yer alan tarım alanları içinde en şanslı olduğunu dile getiriyor. Ödemiş'in mikroklima özellikleri ve Küçük Menderes'in suladığı verimli toprakları nedeni ile tarım için çok elverişli olmasının avantajlarını yaşadıklarını söylüyor. Ancak Ödemiş'te üreticiyle yakın temas kurabilmek de kolay bir mevzu değil. Akgün, Verim Ziraat'in farkını şöyle ortaya koyuyor: "Polikültür yapılan Ödemiş'i diğer bölgelerle kıyas-



ladığımızda şanslı bir bölge olduğunu söyleyebiliriz; bu nedenle bayi sayısı da epeyce fazla; şu an şehirde 20'nin üzerinde bayi var ve hepsinin kurucuları ziraat mühendisi. Benim işe ilk başladığım yıllarda ziraat mühendisi olan bayi sayısı 3 ila 4 kişiydi. Daha çok alaylı bayiler vardı piyasada. Ancak bu piyasa koşullarında Verim Ziraat'ı ilk 3 bayinin içinde sayabilirim. Üreticiye yaklaşımımız, ciromuz ve güvenilirliğimiz sayesinde bu konuma geldiğimizi söyleyebiliriz. Ödemiş üreticisi çok uzun yıllardır tarımla uğraşır ama tutucu bir yapısı vardır. Gerek bilimsel değişimleri, gerekse ürün bazında değişimleri çok çabuk kabul etmez. Ancak ekonomik getirisi olan işlere çabuk adapte olur; son yıllarda hayvancılığa yapılan büyük yatırımlardan da bunu rahatça görebiliyoruz.”

Bayiliğini yaptığı VAT ve GENTA ile tanışmasının çok eskilere dayandığını aktaran Özkan Akgün, “Ödemiş'te sebze ve tarla bitkileri tarımı çok ağırlıkta olduğundan VAT ve GENTA ile güçlü bir ticari ilişkimiz var. Örneğin domates tohumunda **JOKER F1** uzun yıllardır yörenin vazgeçilmezidir. Bu çeşit hep kendi çizgisinde gider” diyen Akgün, yörede VAT ve GENTA'nın ilgi gören çeşitlerini anlatıyor: “Geçen yıl yine domates çeşitlerinden **TRIBECA F1**'i gözlemleme fırsatımız oldu ve bu çeşit de çok hoşumuza gitti. Kışlık ürünlerde örneğin karnabaharda, **TAROKE F1** ve **CENDIS F1** beğenilen tohum çeşitlerinden. **LG 27.12** mısır çeşidi ise burada en çok tercih edilen çeşitler arasında yer alıyor.”

VAT ve GENTA'nın yörede üreticiler tarafından benimsenmesi ve istikrarlı bir noktaya gelmesinde satış ve teknik ekibin gösterdiği ilginin büyük etkisi oldu-

ğunu dile getiren Akgün “VAT ve GENTA, çeşitlerinin arkasında durmayı her zaman biliyor. Bir çeşitle ilgili sıkıntı yaşadığında firmanın Ege Bölge temsilcileri Hakan Kaya veya Cem İnce ertesi gün atlayıp geliyor ve sorunu yerinde tespit edip çözüm yolu buluyorlar. Satış sonrasında geriye dönük ve bilimsel çözüm almak bir bayi için çok önemli. O zaman üretici de o çeşide ve tohum firmasına güveniyor” diyor. Akgün bu konuyla ilgili yaşadığı bir deneyimi de paylaşıyor: “Bizim civarda en problemlilerden biri Emirli Köyü'dür. Bizim de şu anda en çok **LG 27.12** sattığımız yerdir burası. Bunun da sebebi şudur; bu köyde geçtiğimiz senelerin birinde mısırdan, zannediyorum son don veya fazla derine ekim sonucu problemler yaşandı. O dönemde VAT ve GENTA ekibi üreticilere çok ilgi gösterdi, bu sorundan nasıl kurtulacaklarını onlara çok güzel anlattı. İnsanlar da o günden sonra bu tohumla ve tohum şirketine güvendi. O yüzden şimdi herkes o köyde **LG 27.12** ekiyor.”

VAT ve GENTA'nın ürünlerinin arkasında durması, ihtiyaç anında teknik desteği üreticisinden ve bayisinden esirgememesi Verim Ziraat'le arasında güçlü bir bağ kurmuş. Akgün, bireysel ilişkiler ne kadar iyi olursa olsun ticari bir faaliyette karşılıklı kazanımın bu ilişkileri perçinlediğini şu sözlerle dile getiriyor: “Ben VAT ailesinin 25. yıl toplantısında da yanındaydım. Daha evvelini de biliyorum şirketin. Ancak şunu unutmamak lazım; ne kadar dostane ilişkilerimiz olursa olsun ticari bir faaliyet içinde karşılıklı çıkarları gözetmek gerekiyor. Bu noktada biz ticari anlamda da VAT ve GENTA ile sağlam ilişkiler kurduk.”

Akgün'ün de değindiği gibi Türkiye'de hatırı sayılır adette ta-



rim alanında faaliyet gösteren ziraat ilaç bayisi bulunuyor. Son yıllarda bu bayileri genellikle ziraat fakültelerinden mezun genç ziraatçılar açıyorlar. Ancak üreticilerle her zaman dirsek teması olan, yeri geldiğinde onların taleplerini yönlendirebilen bayilerin topağı bilmeleri, tarımsal üretime aşına olmaları üreticinin verimliliğini artırmakta büyük rol oynuyor. Bu nedenle Akgün, yeni nesil bayiler için de bazı öğütlerde bulunuyor. “Bir dönem belli bir sermayesi olan ziraat bayisi oluyordu. Fakat yeterli bilgi birikimi, dayanım olmadan sermayeniz kaç yıl dayanır?” diyor ve iyi bir bayi olmak için olmazsa olmaz özellikleri sıralıyor: “Bana göre ziraat fakültesinin hangi bölümünden mezun olursanız olun bitki korumayı ve bitki beslemeyi biliyor olmanız gerekiyor. İyi bir bayi olmak için tarım çocuğu olmanız,

tarımın içinden gelmeniz gerekiyor. Kürek tutmayı da, çapa tutmayı da bilmek gerekiyor. Ama işin bilimsel yanından da kopmamak lazım. Bayi açmadan önce bence bir süre piyasada çalışmış olmak da deneyim kazanmak için gereklidir.”

Ödemiş'te alışlagelmişin dışında bir bayi profili çizen Özkan Akgün, kendine has prensiplerini de sektöre ve üreticiye kabul ettirmeyi başarmış. Tarım firmalarının satış temsilcileri ile randevu usulü görüşmeyi bir prensip sayan Akgün, bayilerin en büyük sıkıntısı olan tahsilat sorununu da veresiyeyi en aza indirmekle çözmüş. Ödemiş'in farklı çeşitlerde üretim yapmaya elverişli yapısını ve gelişen hayvancılığın yarattığı ekonomik hareketliliği avantaja çeviren Akgün “kendi iş yönetimimi kendi usulüme göre kurduğum” diyor.

TURBOMIX

Tarak oluşum döneminde kullanıldığında üretken (jeneratif) gelişimi destekleyerek;

- Erkenlik sağlar
- Makineli hasada uygun bitki yapısı oluşturur
- Bitkisel ve üretken (vejetatif ve jeneratif) gelişimi dengeler.

İlk uygulamadan 15-20 gün sonra yapılacak ikinci uygulama ile;

- Tarak dökülmesini engeller
- Koza tutumunu artırır
- Bitkideki kozaların iriliğini yeknesak (homojen) hale getirir.

Ürün, içeriği ve özel formülasyonu ile bitkiye yüksek hızda nüfuz eder ve bitkide fitoaleksinin oluşumunu hızlandırarak;

- Sıcak ve soğuk koşullara (termal strese) uyum sağlamasını kolaylaştırır
- Kuraklık ve su stresine dayanıklılık sağlar
- Hastalıklara karşı direnç oluşturur.

Yoğunlaştırılmış bir ürün olan TURBOMIX içeriği, bitkiye hızlı nüfuzu ve taşınımı ile bitki stres hormonlarını harekete geçirerek; hem optimum verim alınmasını hem de hastalık direncinin geliştirilmesini sağlamaktadır.



Cem İnce
Ziraat Mühendisi



NASIL?

Zn: İçeriğindeki çinko, bitkisel (vejetatif) gelişimde boğum aralarının dengelenmesini, dişi çiçek oluşumunu ve gelişimini sağlar; oksin hormon salgısını düzenler

B: Bor, dişiçik tüpünün gelişimini sağlar, yeni hücre oluşumunu destekler ve polen ömrünü uzatır

Ca: Kalsiyum, hücre zarı geçirgenliğini artırarak yeni hücre oluşumunu ve karbonhidratların taşınımını sağlar.

Kompleks karışımlar: Bitkilerde, hava sıcaklığı, sulama ve gübreleme yanlışlıkları sonucu, bitkisel (vejetatif) gelişim hızlanarak, boğum araları açılır; yukarıya doğru dallanma artar. Çinko ve kalsiyum ile şelatlanmış olan bu özel kompleks karışım grubu;

- Bitkide etilen salgısını arttırarak ve suyun dengeli kullanımını sağlayarak; hem gövde, dal ve sürgünlere giden N-Nükleoprotein hareketini çiçek ve kozalara yönlendirir hem de bitkideki stresi azaltarak dengeli gelişimi teşvik eder.
- Bitkilerde güneş enerjisini kimyasal enerjiye çeviren dönüşümün (fotosentezin) en önemli co-enzimini içerir.
- Ayrıca, şelatlama özelliği, fülvik asit ile birleştirilerek; yeni hücre oluşumu, su stresine dayanıklılık ve koza irileşmesine olan katkısı nedeniyle formülasyonda kullanılmıştır.

Yoğunlaştırılmış bir ürün olan TURBOMIX, içeriği, bitkiye hızlı nüfuzu ve taşınımı ile bitki stres hormonlarını harekete geçirerek; hem optimum verimin alınmasını hem de hastalık direncinin geliştirilmesini sağlamaktadır.

PAMUK ÜRETİCİLERİNE UYARILAR

İKLİM: Pamuk bitkisi, gelişme devrelerinin tamamında düşük sıcaklıklara karşı çok duyarlıdır. Vejetasyon (ekim - hasat) süresi uzun olan bir bitki olduğundan büyüme mevsimi boyunca değişmeyen sıcaklık ister. Stres koşullarından etkilenmeden en iyi gelişmeyi 20-32°C sıcaklıklar arasında yapar. Güneş ışığı, pamuğun erken gelişmesi ve çiçeklenmesi için çok önemlidir. Yetersiz gün ışığı, koza gelişimi ve olgunlaşmayı geciktirir. Ani yağış ve aşırı kuraklık değişimleri pamukta tarak ve koza dökülmesine neden olmaktadır.

TOPRAK: Pamukta optimum pH isteği 6,5 - 7,5 arasındadır. Kimyasal toprak gübrelerinin sürekli kullanımı ve gereğinden fazla sulama yapılması, toprakların tuzlanmasına neden olabilir. Tuzlanma bitki yetiştiriciliğini olumsuz etkiler. Organik madde, toprak verimliliğinin en önemli göstergesidir. Pamuk tarımı için organik maddenin yüzde 2 olması idealdir. Ancak mikrobiyal ayrışmanın sıcak dönemlerde daha hızlı olması, organik madde miktarının azalmasına ve toprak gübrelerinin bitki tarafından alınımında sorun yaşanmasına neden olur.

TOHUM: Pamuk üretiminde verimi etkileyen en önemli faktör, ekilecek pamuk çeşidi ve bu çeşidin bölgeye uyum sağlamış, yüksek verimli, teknolojik özellikleri üstün, hastalık ve zararlılara dayanıklı ve bakım işlemlerine iyi cevap vermesi gerekir. Erkençi çeşitler uzun ömürlü çeşitlere göre daha geç ekilme şansına sahiptirler. Bu özellik erken ekimin getireceği hava şartları (soğuk) riskinden bitkiyi korur.

SULAMA: Pamuk tarımında su stresi önemli ölçüde verim ve kalite kayıplarına neden olmaktadır. Bu nedenle kullanılan çeşidin, vejetatif gelişmeye yatkınlığının bilinmesinde yarar vardır. Bitki yaprakları solgunluk gösteriyorsa ve bitki gövdesindeki kızarıklık tepe tomurcuğuna 10-12 cm yaklaşmışsa ilk sulama yapılmalıdır. Pamuk bitkisi en fazla suya çiçeklenme döneminde ihtiyaç duyar. İlk sulamadan sonra, topraktaki nem durumu ve bitki kontrolleri yapılarak, gerekli aralıklarla sulama yapılmalıdır. Sıcaklığın yüksek olduğu Temmuz - Ağustos aylarında, sulama aralığı kısaltılabilir. Son suyun ise bitkide yaklaşık yüzde 5-10 oranında koza açımının olduğu dönemde uygulanması ve daha sonra sulama yapılmaması gerekir.

GENTA pamuk bakımı paket programı; bir yandan strese bağlı olası verim kayıplarının en aza indirilmesini sağlamak diğer yandan da erkenciliği, yeknesak koza tutumunu ve gelişimini destekleyerek; lif kalitesini ve verimi de en yüksek seviyeye ulaştırmak amacıyla hazırlanmıştır.

* Size en yakın teknik ekibimizden bilgi alabilirsiniz.



Pek çok kaynak pamuk bitkisinin bir dekar alanda 500 kg. verim elde edilebilmesi için gereksinim duyduğu gübre miktarlarını saf madde ve yaklaşık olarak aşağıdaki değerlerde vermektedir.

Uygulama	Toprak yapısı	Gübre	N	P	K
Taban gübrelemesi	Killi (ağır)	20.20.0	12	12	0
Taban gübrelemesi	Kumlu-milli (hafif)	15.15.15	10	10	10
Üst gübreleme	Killi (ağır)	CAN	11	0	0
Üst gübreleme	Kumlu-milli (hafif)	CAN	7	0	0
Toplam birim gübre	Killi (ağır)		27	12	10
Toplam birim gübre	Kumlu-milli (hafif)		17	12	10

İçimizden Biri: Şahbender Taşkan

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile yolu bir oto galerisinde kesişen Şahbender Taşkan, İstanbul'da verdiği hayatta kalma mücadelesini bir başarı hikayesine dönüştürdü. VAT'a ve GENTA'ya verdiği 25 yıllık hizmetle firmanın hafızasını oluşturan Şahbender Taşkan, "Benliğim de, kişiliğim de burada oluştu" diyor.

Ardahan'ın Çıldır ilçesi Akçıl köyünde 1963 yılında dünyaya gelen, burada ilkokulu bitirdikten sonra ortaöğrenim için İstanbul'da halasının yanında yaşamaya başlayan Şahbender Taşkan, erken yaşlarda değişik işlerde çalışarak hayata tutunmaya çalışıyor. Askerden döndükten sonra çalıştığı bir oto galerisinde VAT ve GENTA yöneticileri ile yolu kesişiyor. Taşkan, o günleri şöyle anlatıyor: "O dönemde VAT ve GENTA'nın binası benim çalıştığım galerinin yanındaydı. Firmanın patronları beni çalışırken görmüşler ve bana bizimle çalışır mısın?" diye teklif getirdiler. Anadolu Tohum'u tanımiyordum ama en azından sigortalı bir işim olsun diye düşündüğümünden bu teklifi kabul ettim; iyi ki de kabul etmişim! Anadolu Tohum, o dönemde çok küçük bir aile şirketi idi. İşe ilk girdiğimde ben "depo ve getir götür" sorumlusu olarak ağırlıkla firmanın postahane ve banka işlerini yap-

maktaydım. Yıllar içinde firmamız her sene gelişerek, büyüyerek aile şirketi yapısından kurumsal bir firmaya dönüştü. Bu büyümenin her aşamasını birebir yaşadım. Yıllar içinde bana verilen sorumluluklar sürekli arttı ve firmadaki görevlerim değişti. Son olarak yaklaşık 12 sene önce satınalma bölümüne geçtim; şu anda dahili satınalmanın gerek tedarik, gerekse gümrük ve karantina işlemlerini yürütüyorum. 25 yıldır bu firmada çalışıyorum ve her şeyimi firmama borçluyum."

"VAT ve GENTA'yı Türkiye'de çalışılması gereken mükemmel bir firma" olarak tanımlayan Taşkan, firmasından çalışma ahlakı ve dürüstlüğü öğrendiğini söylüyor. "Ben kendi benliğimi Anadolu Tohum'da ve var olan insan ilişkileri sayesinde kazandım. Çok değerli isimlerle çalıştım, çalışıyorum. Firmamız hepimizin yolunu çizdi; en güzel günlerimiz burada geçti. İş ahlakı, terbiye, dürüstlük, kişilik, benlik; her şeyimiz burada oluştu" diyor Taşkan,

VAT ve GENTA şirket kültürünün çalışanlardan çalışanlara aktarıldığının da altını çiziyor.

"İşe ilk başladığım yıllarda 10 kişiydik, şimdi İstanbul'da 50 kişiyiz. Büyüme sürecinde kalabalık bir kadro oluştukça daha farklı karakterler, düşüncelerle karşılaşıyorsun. Ama bizim içimize aldığımız insanlar da buraya gelip çalışmaya başladığında bizim disiplinimizi, çalışma ahlakımızı görüyor ve buraya uyum sağlamak zorunda kalıyor. Örneğin, bir iş yapacaksam ve yanımda yeni

arkadaşlarım varsa ekstra çaba sarf ediyorum ki en azından benden titizliğimi, iş ahlakımı örnek alabilsinler."

Şahbender Taşkan, 25 yıl emek verdiği VAT ve GENTA'da sayısız anı da biriktirmiş. Aklına kazınan ve VAT'ın çalışanlarına bakış açısını özetleyen bir anısını ise şöyle aktarıyor: "1996 yılıydı ve gümrükten acil bir ürün çekilmmişti. Bu ürün yaklaşık 30 bin TL değerindeydi. Gümrükten o ürünü benim almamı istediler; gittim, ürün kolisini teslim aldım. Dönüşte çok hızlı bir şekilde hareket etmem gerekiyordu çünkü akşam 6'da ürünü Mersin'e sevk edecektik. Ben ürünü Karaköy'den teslim alıp firmaya dönerken, hızla ve telaşla koliyi vapurdan denize düşürdüm. Tabi ki çok panik oldum, çok üzüldüm, hatta çılgınlık atmışım olay anında. Çevredeki insanların yardımıyla koliyi denizden çıkardık ancak biraz zayıt oldu. Firmaya döndüm, ama nasıl bir ortamla karşılaşacağımı bilmediğim için çok korkuyordum. Ofise geldiğimde işverenlerim malın tamamının zayı olduğunu zannetmelerine rağmen 'Canın sağ olsun, sana bir şey olmadıysa hiç problem değil' dediler. Ve gerçekten bu kazayı olgunlukla karşıladılar. Abartmadan söylüyorum, Türkiye'ye buradaki gibi işverenler gerekiyor. Bizim işverenimiz insanlara güveniyor ve herkesi seviyor; iyi ki bu firmaya girmişim, çalışmışım, bu insanları tanıdım, çalışmışım, bu insanları tanıdım da buraya gelip çalışmaya başladığında bizim disiplinimizi, çalışma ahlakımızı görüyor ve buraya uyum sağlamak zorunda kalıyor. Örneğin, bir iş yapacaksam ve yanımda yeni



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



▶ ANTALYA BÖLGESİ

Yalçın
Peksayın

☎ 0532 694 08 81
✉ ypeksayin@anatoh.com

MERSİN-ADANA BÖLGESİ

İlker
Koç

☎ 0533 247 96 88
✉ ilkerkoc@anatoh.com

▶ FETHİYE-MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri
Genç

☎ 0530 497 89 35
✉ sabri.genc@anatoh.com

HATAY-ANTEP-MARAS BÖLGESİ

Erkan
Ergün

☎ 0532 293 12 98
✉ eergun@anatoh.com

▶ EGE BÖLGESİ

Cem
İnce

☎ 0533 529 47 00
✉ cince@anatoh.com

GÜNEYDOĞU BÖLGESİ

Tahir
Erişen

☎ 0532 351 38 73
✉ tahirerisen@anatoh.com

▶ MARMARA BÖLGESİ

Ergün
Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47
✉ ergund@anatoh.com

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK & GENTA
Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81
anatoh@anatoh.com www.anatoh.com
info@gentatarim.com www.gentatarim.com



Beklenen karpuz i

- Köt yaprak gücü
- Çoktur yan sürgün gelişimine sahip
- Antraknoz dayanıklı (R3)
- Meyveleri dizen teveler yapab
- Yüksek eritimi verimli
- Toprak hasada uygun